

DICAS PRÁTICAS

1) Como captar o interesse de um business angel?

Possuindo um projecto que ambicione alcançar a liderança num determinado segmento de mercado através de uma solução que permita mudar os hábitos dos clientes. Isto significa que o empreendedor identificou uma necessidade, dos clientes, ainda não satisfeita em vez de somente alcançar um novo nível de desempenho, promover melhorias incrementais, atender melhor as actuais expectativas ou acrescentar mais um produto/serviço há gama de produtos/serviços já existentes.

Porém é necessário que o empreendedor demonstre ter as competências – tecnologia, relacionamento com clientes, acesso e agilidade de âmbito global e capital intelectual - necessárias para conseguir que a sua ideia possibilite uma razoável velocidade de chegada ao mercado, seja simples na forma como satisfaz a necessidade identificada, não esteja avançada demais em relação ao mercado e detenha uma equipe que demonstre comprometimento com a obtenção de resultados e com o cumprimento de metas intermédias que possibilitem, caso seja necessário, redefinir prioridades continuamente de modo a garantir que se esteja em busca de objectivos com maiores chances de sucesso.

Para o efeito o empreendedor deve apresentar-se perante o business angel com um plano de negócios actuante, algo que seja actualizado, modificado e acelerado – e não um documento estático destinado a impressionar pontualmente, e tendo em vista a obtenção imediata do dinheiro pretendido, o potencial investidor ou outro qualquer parceiro de negócio. Nesse sentido esse plano de negócios deve especificar metas tangíveis, responsabilidades claras e cronogramas explícitos através de uma concepção que privilegie a flexibilidade - principalmente no modelo financeiro que lhe sirva de suporte ou seja uma folha de cálculo que admita diversas simulações – na eventual adopção de vários cenários possíveis.

Depois importa não esquecer que cada vez mais o mundo dos negócios tem a ver com pessoas, não com técnicas e procedimentos, pelo que o envolvimento dos empreendedores tem de ser total sob pena de se verificar a sentença típica deste sector de actividade: “ a falta de entusiasmo do empreendedor é o beijo da morte no processo de angariação de capital junto dos Business Angels “

Assim uma das técnicas que mais se recomendam aos empreendedores é que coloquem o coração e a mente no que pretendem vir a realizar, para aproveitar a oportunidade detectada, devendo antes de mais fazer o trabalho de casa, isto é conhecer as sua forças, seus valores e suas paixões, antes de partirem para acções importantes junto de potenciais investidores.

Depois de o empreendedor perguntar, verificar e ver que as suas expectativas são possíveis de concretizar então está em condições de submeter o seu plano de negócios a eventuais investidores devendo para o efeito aproveitar os diversos Clubes de Business Angels já existentes em Portugal os quais estão devidamente preparados para os apoiar no processo de selecção de um investidor com as características mais adequadas às necessidades de financiamento e conhecimentos empresariais pretendidos.

Nesse sentido os empreendedores interessados poderão deslocar-se ao sítio da FNABA - FEDERAÇÃO NACIONAL DE ASSOCIAÇÕES DE BUSINESS ANGELS – WWW.FNABA.ORG – onde poderão ter acesso não só aos contactos dos presidentes das sete Associações de Business Angels, membros da FNABA, como a muita informação sobre a melhor forma de elaborar o seu plano de negócios ou sobre a melhor forma de contactar o seu “angel” do negócio.

2) Principais áreas onde os business angels estão a investir em Portugal?

Uma vez que nos encontramos a atravessar um momento crítico como aquele que nos é proporcionado pela transição da economia industrial para a economia do “Conhecimento” é normal esperarem-se mudanças radicais quer na Sociedade em geral quer nos negócios em particular que permitam antever a existência de oportunidades em todos os sectores de actividade. Nesse sentido os Business Angels ,quer em Portugal quer noutros países, estão atentos a todas as oportunidades, assentes na gestão baseada no conhecimento, independentemente das áreas de actividade a que digam respeito.

Porém os Business Angels procuram negócios de rápido crescimento e com potencial de valorização que lhes permita obter uma mais valia interessante ao fim de dois/três anos.

Dentro deste espírito é comum que este tipo de investidores estejam mais atentos a negócios que recorram à inovação e adopção de novas tecnologias, uma vez que os mesmos permitem a obtenção de ganhos mais acentuados, do que os proporcionados por negócios que se encontrem em sectores tradicionais onde por vezes ter crescimentos do volume de negócios de 5% já é um excelente indicador mas que de modo algum satisfazem o Business Angels. Um dos exemplos mais recentes da história dos business angels é nos dado pela participação que dois investidores americanos realizaram, na fase de arranque da Amazon.com e que lhes permitiu, com apenas 25.000 dólares cada um, atingir mais valias que os tornaram milionários.

Refira-se que mesmo em Portugal já há exemplos de Business Angels que investiram em sectores de actividades relacionados com a prestação de serviços às empresas e que conseguiram atingir mais valias que possibilitaram multiplicar por 100 os investimentos realizados.

Porque este tipo de investimentos comporta um risco acentuado é comum os Business Angel procurar diversificar o seu risco e nesse sentido adoptam uma

abordagem de portfólio nos seus investimentos que os leva a ter participações em mais que um sector de actividade e em montantes diferentes.

Especificando no entanto e mais em particular o exemplo do nosso país podemos referir que as áreas onde se tem vindo a notar uma maior preferência por parte dos Business Angels passam por : Software, Turismo, Energias Renováveis, Biotecnologia, Nanotecnologia e Serviços às Empresas.

Importa, no entanto, salientar que os Business Angels andam à procura de negócios com receitas e clientes, e não apenas tecnologia ou seja de negócios “ a sério” e não de 20 engenheiros com uma ideia incrível.

Dicas elaboradas por Francisco Banha, Presidente da Gesventure - Fund Raising e da FNABA- Federação Nacional de Associações de Business Angels

Vários Clubes Regionais de Business Angels...

Business Angels Club – Francisco Banha, fbanha@gesbanha.pt

Associação de BA de Cascais – Paulo Andrez, pjandrez@gmail.com

Invicta Angels – Ricardo Luz, rluz@gestluz.pt

Business Angels Covilhã – Pedro Farromba, pedro.farromba@parkurbis.pt

Business Angels Algarve – Tito Barra, titobarra@gmail.com

Vima Angels – Carlos Remísio, carlosremisio@avepark.pt

Business Angels Alentejo – Vitor Barbosa, vbarbosa@cimpor.pt